

براندس يتكيف مع أوضاع السوق – عروض مميزة وخصومات كبيرة

BRANDS

تسبب الحجر المنزلي إزاء تفشي الوباء في حدوث تراجع اقتصادي كبير. توقف تيار العمل، فقدت كل من الشركات الشهيرة والمحلية فرص النجاح، وأغلقت عددًا كبيرًا من متاجرها. نظرًا للأوقات العصيبة الراهنة، يعتقد براندس أن التكيف الاستراتيجي مع وضع السوق قد يكون أحد المفاتيح لتخفيف آثار الوباء على التجارة

وفقًا لتقرير (برايس وترهاوس كوبرز)، فإن "كوفيد-19 قد أضر بالحالة المادية للمستهلكين في المناطق الحضرية في الشرق الأوسط" مما أدى لتغيير جذري في نمط الإنفاق العام للفرد. واستجابةً للتغيرات في النشاط الاقتصادي؛ فإن الشركات والمؤسسات في شتى القطاعات تبذل جهودًا مكثفة في استكشاف بدائل لجناية الأرباح من خلال الاعتماد على التكنولوجيا، والاستثمار في استراتيجيات التسويق على وسائل التواصل الاجتماعي. لقد أظهر هذا الوباء أن التجارة الإلكترونية هي عنصر أساسي للنجاح في البيع خصيصًا لتجارة التجزئة.

بالإضافة إلى أهمية التجارة من خلال الإنترنت، إعادة افتتاح مراكز التسوق في الشرق الأوسط بإمكانه أن يحدث تغييرًا فعالًا يخفف من عبء الأوضاع الحالية. فبالرغم من سهولة الشراء عبر الإنترنت، إلا أن عددًا من المستهلكين

يفضلون زيارة المتاجر التقليدية خصوصاً في قطاع الملابس؛ حيث يفضل المستهلك رؤية القطعة وتفقدتها، وارتدائها.

ولكن نظراً إلى نمط الشراء الجديد، فإن العديد من المؤسسات، والمتاجر تبحث عن طرق لاستعادة اهتمام زبائنهم، وتشجيعهم على الشراء. ومن هذا المنطلق، استفاد براندس بترويج العديد من الخصومات، والأسعار المميزة، من خلال متاجره المحلية في الإمارات، والسعودية، وقطر إضافة إلى متجره الإلكتروني.

وللترحيب بعام 2021 وكسب زبائن جدد، يقدم براندس تخفيضات مهرجان التسوق حيث يمكن الحصول على خصم يصل إلى 80٪ على ملابس محددة. ابتداءً من البدلات الأنيقة إلى ربطات العنق، والإكسسوارات المتنوعة التي يوفرها براندس من بينها:

1. بدلات عنق

اكتشف البدلة التي تتماشى مع ذوقك

2. قمصان رسمية وغير رسمية

ارتقِ بالأناقة والثقة مع مجموعة القمصان الرسمية والقمصان غير الرسمية

الصورة



الصورة



3. ربطات عنق

أضف لمسة كلاسيكية، ومميزة إلى ملابسك لتميز مظهرك

الصورة



يوضح ضرغام كامل شعبان، الرئيس التنفيذي لشركة براندس أن "المرونة بالنسبة لنا تعني الاستعداد؛ أي إعادة هيكلة الاستراتيجيات باستمرار لقنواتنا على الإنترنت، ووسائل التواصل الاجتماعي، مع مراعاة الاتجاهات الجديدة، وسلوك المستهلك، ووضع السوق. إذ قامت أسعارنا، وإعلاناتنا بتحفيز عملائنا على شراء منتجاتنا، وزيادة الإقبال، ومن ثم المبيعات.

وفقاً للإحصاءات، فإن دبي تمتلك أعلى معدل لإنفاق الفرد الذي يشتري المنتجات الفاخرة، ولكن الجائحة غيرت ذلك رأساً على عقب. فمهرجان دبي للتسوق السنوي الذي يستمر لمدة شهر، والذي سينتهي في 30 يناير، هو محاولة من

دائرة السياحة لتشجيع المستهلكين على الانخراط في الأنشطة الاقتصادية، وإعادة نمط المستهلك إلى قوته وحيويته السابقة.

وجدير بالذكر أن الجائحة جعلت المستهلكين يميلون إلى شراء منتجات عالية الجودة، تدوم لفترة أطول بدلاً من اقتناء المنتجات الرخيصة منخفضة الجودة التي سرعان ما تبلى. أما بالنسبة إلى براندس، فإن الشيء الوحيد الذي تجيده الشركة هو إنتاج ملابس وإكسسوارات عالية الجودة، مستدامة، ومميزة.

في الوقت الذي أصبحت تدرج فيه ملابس الموضة تحت قائمة المستلزمات غير الأساسية في ظل الجائحة، يدرك براندس أهمية مواجهة التحديات والعقبات، التي تقف في طريقه من خلال التكيف مع أوضاع السوق المتقلبة. فكما يقول السيد ضرغام شعبان: "طالما نحافظ على أسعارنا، وجودتنا المميزة، فلن توقفنا أي جائحة بإذن الله".

أو تابعوا www.brandesco.com للمزيد من المعلومات حول العروض الخاصة ببراندس، قوموا بزيارة صفحاتهم على وسائل التواصل الاجتماعي

[BRANDS Fashion for Men](#) - فيسبوك

[brands_mens_fashion](#): إنستجرام

[BRANDS](#): تويتر

[BRANDS Fashion for Men](#): يوتيوب

[Brands International](#): لنكد إن

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024